

## Le business plan

Le business plan est un élément d'un ensemble beaucoup plus large qui vise à l'obtention des prêts nécessaires au **financement du projet du franchisé.**

La plupart des banques qui s'intéressent à la franchise ont constitué des « pôles franchise et commerce associé ». Ces pôles sont dirigés par des professionnels qui ont une excellente connaissance de la franchise et qui ont, au sein de leur banque, une position d'expert, appelé à donner son avis sur le franchiseur, son organisation, son DIP et son contrat.

Rencontrer ces experts est le rôle du franchiseur afin de construire un accord cadre national.

Le franchisé aura le contact avec son agence. C'est à elle qu'il présentera son business plan. C'est l'intérêt du franchiseur et du franchisé, que le premier forme le second à ces entretiens essentiels pour la réussite du projet commun.

Epac aide le franchiseur à construire le « paquet » complet qui va **maximiser les chances des franchisés pour obtenir leur financement** : l'ensemble des documents nécessaires, mais aussi l'organisation des rendez-vous avec les responsables nationaux des banques.

### Epac International

92, avenue du Général Leclerc  
 92100 Boulogne-Billancourt  
 Tel. 01.41.22.94.10  
 Fax. 01.73.62.97.48  
 E-mail : [info@epac-franchise.com](mailto:info@epac-franchise.com)

La structure suivante aboutit à un business-plan efficace et convaincant :

- **La synthèse du projet**
- **L'auteur du projet**
  - sa formation
  - son expérience
  - son équipe
- **Le marché**
  - du produit ou du service
  - le segment du marché visé
  - la concurrence en place
- **La franchise comme vecteur de développement**
- **La description du concept**
  - les 12 éléments du concept
  - les brevets, les marques
- **La présentation du franchiseur et de son réseau**
  - le franchiseur
  - l'organisation et les équipes
  - les 5 métiers
- **Le budget prévisionnel**
  - les chiffres des pilotes ou du réseau
  - le prévisionnel du franchisé
    - le compte d'exploitation sur 5 ans
    - le bilan de démarrage
    - le plan de financement
    - le plan de trésorerie
- **Les annexes**
  - le DIP
  - le contrat de franchise

On constate que la partie descriptive du projet dans le business-plan est beaucoup plus importante, en volume, que la partie « chiffres » qui sert à donner le cadre financier.

Il ne faut jamais oublier que la banque prête à un individu qui porte un projet : elle a besoin de connaître l'individu, le projet et le cadre dans lequel se déploie ce projet : la franchise.